电话短信把妹游戏之终极指南 - 爱情体系

来源：http://www.pua1024.com/0/16/

前言

著者前言

感谢您购买了《短信和电话把妹游戏之终极指南》一书。 这本书是为了指导你短信和电话把妹而写的。 事实上，在运用短信和电话时，存在无数种风格，角度和结果，而且没有任何一种产品能够描述可能出现的所有情形。但是，我们拥 有最尖端的（cutting edge）技术和概念，并将其提炼出来写在本书中。书中包含了经实地检验和验证的理论和方法，能够以高度的连贯一致性来帮助我们将电话号码转变成约会……

将本书作为一幅帮助你抵达正确路点的地图，但是不能将其当作 一套必须像严格遵循的死板教条。人类的交流不仅仅是一门科学，也是一种艺术。这样一来，关键在于你要将这些技术里加入你自己的个性和特点。记住，我们的目的不是要去取代你的个性，而在短信和电话交流时，让你深刻理解藏在后面的心理学原理、技术和原则。任何领域的佼佼者都是那些可以决定何时遵守规则以及何时打破规则的人。当你能够更好地内化和吸收书中的原则时，你会意识到如何运用 归纳性的原理的一些微妙之处，这其中包括偶尔地打破这些规则。

《短信和电话把妹游戏之终极指南》一书是假设你对“情感发展 模型”（Emotional Progression Model）有了基本的理解认识，该模型在《灵丹妙药》（Magic Bullets）一书中被创建。如果你没有阅读《灵丹妙药》，你可以在这里下载该书的免费章节。

本书的写作对我来说是一次充满激情和奉献精神的尝试。此书包含了一套体系，该体系源于艰辛的践行（a system learned the ‘hardway’）—通过反复尝试和失败，繁重的劳作，困难的处境，泪水和胜利。真是花费了我（还包括其他对本书做出自己贡献的人）多年的时间发现此刻呈现在你们面前的东西。我希望通过利用《短信和电话把妹游戏之终极指南》一书中的概念，你对如何更好地利用手机和短信获得更多的约会方面，获致一种新的理解。

再次感谢你购买本书。我希望它能帮助你获得梦想的成功，得到你渴望的优质女人。

————布拉多克（Braddock），爱情体系（Love Systems）高级导师，2010 年 1 月

鸣谢

一开始写作此书时，我曾认为是轻而易举的。等到写完200页，在沮丧了的一年之后，我最终决定求助我的密友和导师M先生，让他给我看看。我希望他能简单读读然后做一点编辑。但是并没有如此。我们最终完全投入本书的修改中去了；无数个小时的文案处理，修改目录，为其中的原则争辩，讨论，分享，为之前的旧稿而哈哈大笑。如果M先生没有决定在本书的创作之中扮演一个如此积极的角色，你就不会在此刻读到本书。他在本书写作过程中的组织和编辑上的辛勤劳动，怎样赞扬都不为过。他如同我一样，都是本书的作者。

我同样要感谢我的好朋友LarryP，感谢他的贡献和对把妹游戏的洞悉。你是一个真正的天生好手。

我要感谢Jim,MarkW,和LondonWizard以及莎拉K，感谢他们对本书编辑上的帮主。

我同时要感谢AaronWolverton对本书所有插图的设计。你给了很大的帮助，而且工作很出色。

引论

如何将短信和电话把妹游戏与爱情体系融为一体?

学习“爱情体系”就像学习高尔夫。想成为一个真正伟大的高尔夫球手，运动员必须有能力击打袋里的每一种杆。他不仅要善于打一号木杆（driver），也要精于运用沙坑杆（sand wedge）。

爱情体系也是一样的原理……要想比“平庸男人”活得更加体面和精彩，你只需拥有和陌生女人交谈并把她逗笑的能力。一旦他能够走出去做足这一点，就能获得远远超过其同龄人的成绩。

但是，要想享受最大的成功，精通“爱情体系三元模型”（the Love Systems Tria dModel）的三个方面-情感（Emotional），肉体（Physical），逻辑（Logistical）——是至关重要的。

这意味着要精通接近（approaching），建立吸引（building attraction），筛选（qualifying），建立舒适感（building comfort），触摸升级（escalating touch），运用短（utilizing your text messages），掌控约会（handling the date），性感升级（escalating sexually），逻辑操控（manipulating logistics）和管理两性关系（managing a relationship）（或多重男女关系multiple relationships）。

为了获得最佳效果，掌握相应领域内所有的技能，诸如社交圈把妹（social circles），日间游戏（day game），当晚推倒（same night

lays）和脱衣舞女以及受雇枪手（strippers and hired guns），是绝对必要的。

关键是意识到，增加你在这些领域哪怕一点点能力，都能很大程度改善把妹整体的效果。当自己难以再进一步时，你会发现在以上任何一个领域里的缺陷，都会导致让人沮丧的结果。对大部分研习和运用“爱情体系”的人来说，短信和电话把妹，是取得更高成功道路上最难以跨越的障碍。学员们总是指出他们很难将一个电话号码转变为一个约会。短信和电话把妹的主要目的是让女人能再次和你见面。一些约会产品可能会教你如何去“电话做爱”（phonesex）。而本书不会这么做。本书的焦点是教授你最迅捷和最有效的方式，来获得和高质素的女人“真正的性爱”（realsex）。

（译者注：“logistics”一词的含义，总的说来，是指“你们两个单独呆在一个性爱可以自然发生的地方”。当没有合适的场所，或者女人身边有干扰的障碍，或者没有时间时候，就是缺少“逻辑”。因此，它最佳的翻译，其实是“后勤”。后勤学中，后勤的概念包括，一是人员、物资、设施，构成后勤工作的本体；二是补给、运输、维修、其它勤务，构成后勤工作的职能表现；三是组织、计划、协调、执行、监督，构成后勤工作的过程。有人翻译成翻译成“逻辑”，但是逻辑一般是指思维的规律及其运用，或者是指理论的结构。虽然如此，后勤这个词语，人们一般通俗的理解为物资和人员的供应。所以我在文章中会根据具体的语境翻译成“时空条件”，“条件”“逻辑”“后勤”等词语，但是都会标明“logistics”这个英文词。不过，为了让大家对这个包罗这么多含义的术语有个整体的统摄，还是翻译成逻辑比较好，因为逻辑这个词，从哲学意义来说，就有“条件”的意思”）

短信和电话把妹经验的私人报告

——布拉多克（Braddock）

我曾一度认为手机是世界上最可恶的发明。当时我有一个正式女朋友，我的手机，实质上是她用来确保我不会去找任何乐子的“无线拴狗绳”。说是看不见的手铐，也未尝不可。

我独身后，开始试着学习“爱情体系”，我发现电话是我最大的敌人——我的罩门（kryptonite）（译者注：kryptonite，指的是超人唯一的缺点。wiki百科里的解释，大概是说超人出生在Krypton星球上。Kyptonite就是Krypton星球爆炸后产生的一种放射性物质，会让超人失去他所具有的超能力。

换句话说，Kryptonite是超人唯一的弱点。Superman碰到Kryptonite就super不起来了。）。

在搭讪了无数女人，最终尝到了获得她们电话号码的胜利之后，电话却似乎仍然是横在获取性爱的道路上的另一个巨大的障碍。

我已经对搭讪女人并获取她们的电话号码充满了自信，但是仍然对在第一次邂逅时应该做些什么一无所知。我常常发现一个电话号码甚至不值写下它的那张纸。几个月来我出去获得了大量的电话号码，但是几乎大部分电话，如果不是全部的话，都没有任何斩获。每次都重复发生-我不是发现自己在语音信箱里说话十分紧张，就是和她聊了几分钟后就很笨拙地挂电话，这抹杀了我一度对她的吸引力。问题在于我不知道如何将电话号码转变成看得见、摸得着的东西，无论是通过

电话还是短信。

在最终开始发现这件明摆着的技巧之前，我实验了无数的电话号码和笨拙的交谈，气到拉扯自己的头发，通过了反复的实验和错误。

但是一旦到了此时，我开始发现手机是有史以来最伟大的发明。就像我虽然多年一直拥有一把“乌兹”冲锋枪，但才刚知道如何打开保险一样。

很快，我大多数都能够将电话号码转变为约会了。我能将电话号码轻易地变成约会，而之前这些号码对约会一点用处也没有，这让我欣喜若狂。无论对于在五分钟内获得的辣妹的手机号，还是对于在我醉了的时候获得的电话，抑或那些由于一些逻辑障碍（logisticalroad block）（例如，也许是她有一个男友）而已告作废的老号码，都屡试不爽。

我开始发现电话和短信把妹的模式构成。我意识到不同的情况需要不同的策略。像任何高明的手法一样，高水平的短信和电话把妹需要“校准”（Calibration）。关键是明白你和女人相处到什么地步。这一般取决于你们第一次见面发生的情形。大部分男人都用一刀切的方法（‘onesizefitsall’approach）来用短信和电话把妹，而从来没有理解每一次的邂逅都创造了独具特色的地形（terrain），而每一个地形都有一个特有的交通工具（vehicle）专门来通过。你不会在高速路上驾驶巨型卡车，也不会开法拉利去走崎岖的岩石山路。成功的短信和电话把妹，其常常源于选择最佳的交通工具。

第一章 将她的电话号码变成一个约会

改变你的观念：什么叫“获得她的电话号码”

先为你设定一个场景。你第一次见到一个女人——无论是在酒吧，通过朋友介绍，还是在街上——然后开始交谈。你觉得进行得很顺利。你们之间看起来似乎随着“情感发展模型”前进，遵循着“爱情体系三元模型”发展。在这个阶段，你决定问她要电话。

大多数男人都臆想，如果他们做得足够好去获得女人的电话，则接下来会：

(a)她一定喜欢他

(b)肯定能约会了

(c)有希望发生性关系

但是，大多数情况下，这些都不是实情。任何一个认识和约会过很多女人的男性都知道，大多时候拿到的一个电话号码根本不意味着什么。就像尼克-沙威（NickSavoy）在《灵丹妙药》里说的那样，“一个电话号码不是一个约会，反之亦然。一个电话只不过是一个促成约会的机会”。

如果和超靓的女人约会，或者她是你朋友，你大概会明白她被搭讪过多少次。这些女人一般会说她们很少经常给别人电话。这与她们实

际被搭讪的次数相比，也许说得是实情。但是她们即使只给这些男人中的极少一部分电话号码，她们实际上也很经常地留电话给人。

一般女人给男人电话，并不是因为她真正喜欢这个人。女人给男人电话的更普遍的原因包括：愧疚或者感到有义务，怜悯，验证（自己），或者感到瞬间的吸引。这是很让人难以理解的，因为她为什么不喜欢你，却不对你说“不”呢？通常，她是想回避让人不快的对立。在被男人接近无数次后，她明白看到男人在被打枪之后可怜的样子，是多么的尴尬。

这让男人非常难以理解。她给这个男人电话号码的举动，给了他一个错觉的希望，让他相信自己和她的关系已发展到了的一个阶段，而这个阶段实际上并没有到达。

情感发展模型(the Emotional Progression Model)（EMP）

下面是对“情感发展模型”一个简短的摘要。“情感发展模型”(EMP)是“爱情体系三元模型”（the Love Systems Triad Model.）的核心。要了解“情感发展模型”的详细论述，请参见《灵丹妙药》。

接近

运用被实践证明有效的开场来和她开启交谈。

尽可能快地摆脱该开场

过渡

开启谈话的新线索

引导谈话并切断那些不利的谈话线索

吸引

激发她的情感

展示价值

筛选

让她为你努力

发现她的价值

舒适感

发现共同点并建立信任

展示弱点和理解（Show vulnerability and understanding）

诱惑阶段

避免状态打破（state breaks）

使用冷冻技术（freeze-outs）

两性关系

一旦你花了足够的次数去接近女人，你会开始产生一种感觉，可以意识到电话号码何时是有希望的，何时可能被“放鸽子”（flake）。在打电话没人听，发短信不回时忍受种种猜测并经历感情的刺痛时，你培养出了这种感觉。这种感觉帮助你基于对一个特定电话号码的有效程度（how solid or weak a particular phone numberi s），来决定采用什么策略（这一点会在第四章深入讨论）。

“放鸽子”（flake）是指，一个女人(a)不回复你的电话或者短信，或者,(b)和你安排了见面，但没来（或在最后时刻取消了见面）

（译者注：“flake”在中文里似乎最接近的对应词就是“放鸽子”，但是”放鸽子“的含义一般限于“爽约”和“仙人跳”，所以这里要限制和扩充其新的含义。在这里，放鸽子包括a.不鸟你，b.爽约）

不管你在结交女人方面如何出色，总是有这种可能性。结果永远不会是“完美的”。也许你做得很出色，在正确的时间里发短信或者打电话给她，但是她可能仍然不回复。

关键要认识到你根本不知道她的生活发生了什么事情。她可能有了男友但是她没有提起；她也许很奇怪地规定自己只能和通过朋友介绍的男生约会；也许她的手机丢了；也许她非常之忙；你可能输入了错误的号码（只需要拨错一个数字就错了;等等，原因不胜枚举。

不要假设每一次电话号码的无效，都是由于你把妹技术的失败或是因为她看到你身上的某些缺点。

诀窍就是处之泰然（The key is to be ok with that!）！为了精通短信和电话把妹游戏，你必须培养一种豁达的心态（an‘abundance’mind set）。女人们来来去去，很多都会放鸽子。每个电话号码都要只当成一种实践的机会以及/或者说是类似一种以松弛的皮带遛狗的闲适游戏(a loose lead)。正如我一个朋友说的：“女人就像巴士，如果你错过了一班，没有什么大不了的。另一班会在十分钟之后来。”

（译者注：“a loose lead walking”是一种训练狗同你一起散步的方式，不是以皮带牵着狗走，也不是让狗拖着你走，而是以松弛的皮带让它主动跟随你的方向。这是养狗人最喜欢的、最自由的享受。）

短信和电话把妹游戏的作用（目标）

一开始，获得电话号码本身就是一个目标。不要忘了获得一个女人的电话号码也是一个成绩。但是，当阅读和运用到“短信和电话把妹游戏”的原理时，有三个额外的目标你应该铭记于心：

1）时空状况（Arranging logistics）：在某些交往中，你也许能够升级到不仅仅是得到一个电话。举个例子就是你结识一个女生并在当晚带她回家。但要认识到，时空条件（logistics）也不总是允许这样做。（e.g她有很多朋友在身边，妨碍了她和你一起回家）。你会发现在这种情形下，短信和电话成了进一步升级（escalation）的唯一选择。

2）将电话号码变成约会：当你发现自己经常能收到号码，你就要将这些电话号码变成实际的见面。

3）建立吸引和舒适感：为了确保实际的见面，你可能需要建立通过短信和电话交谈来建立吸引和舒适感。

以上三个目标会在全书中经常被提到。

将电话号码变成约会的基本原理

我们已经明确了“一个电话号码不是一个约会，反之亦然。一个电话只不过是一个促成约会的机会”。但仍有些东西你能够而且应该在第一次和女性见面时做，以增加将电话号码转变为约会的机会。遵循以下几个建议，会让你在第一次发短信或打电话时事半功倍。

扎实地把妹（Running Solid Game）

将电话号码有效化的最重要的事情之一，就是确保你在打电话给她时，是扎实地把妹。扎实地把妹，简单来说，意思就是从头到尾始终遵循“情感发展模型”到舒适阶段。越遵循该模型，这个电话号码在后面对你来说就越有用。为了能够再次和她见面，你需要在第一次接触就至少建立一些舒适感。为了达到舒适阶段，你需要首次接近，过渡，吸引，和筛选她。如果你只要10分钟的时间，那就意味着你必须加快游戏的节奏。

当然，有时这在“时空条件”上是很困难的（this is logistically

difficult）。但总要去努力进行，即使在这样的环境下也是一样。只需注意在这些情形下，你要使得短信和电话把妹特别适合于将电话号码变为实际的约会。

详细地解释“情感发展模型”的每一个阶段已经超出了本书的范围，但理解这个模型遵循的顺序是很重要的。如果你从来没有了解过，我们非常推荐你阅读《灵丹妙药》一书。

附注：快速电话收场的好处

虽然快速电话收场常常导致“放鸽子”的结局，但是你应该花几个月去获得你接近的女孩子的电话号码。这样你就能够训练自己不假思索地去要电话。这样还可以给你一种感觉（a）知道何时你应该问一个电话号码（b）知道什么电话号码会遭遇“放鸽子”。你只能通过接近和接触无数的女人，才能培养出这种“感觉”。

时间桥梁（Time Bridging）

大多数小伙子在问女人电话的时候都会犯一个错误，即他们连向对方表露一个实际的计划的暗示都没有做（即何时以及为何两人应该再次见面）。换句话说，他们忘记了“时间桥梁”。时间桥梁就是在首次交流的过程中，你安排何时在稍后约会中见面的一个明确的计划。

在《灵丹妙药》一书中，沙威（Savoy）写到：“将约会放在兴趣的中心，而不是电话号码。电话号码应该成为事后想起的东西……”在交谈的某个时刻（即在没有向她要电话也对她进行任何邀请之前），你需要去和她讨论一些在你生活中不久的将来计划要做的事情。

将来的计划不一定要很宏大，但是应该很具体。“我们应该找个时间出去玩下”就是个很脆弱的时间桥梁，因为它是不具体的。这可以让气氛的压力很小，而且可以让她不必设想或接受你们某个时候要再次见面的想法。

一个理想的时间桥梁和电话收场（number close）会进行的如此顺利，以致实际上不会被意识到。以下就是时间桥梁中十分自然的几个步骤：

1.在事情进展顺利的时候，问她这个礼拜计划要做什么.

2.倾听她的谈话，然后将你在这个礼拜要做的事情告诉她，并将这些和她的联系起来。

3.转移讨论其他的话题，而不去邀请她或试图做出计划。

Braddock：“酷，告诉我你的电话。”

莎拉：“我的电话……555-333-4444”

Braddock：“嗯，你保存下来，给我你的手机。给你的名字加点有趣的东西。”[Braddock将自己的手机给了莎拉]

莎拉：“哈哈……好的。”在这个时候我们交换手机。但是注意，即使我们是正式地交换彼

此的手机号码，我也会把事情弄得好玩点，来避免交换手机号时那种尴尬的、正式的沉默。不要只是因为现在要交换手机号码而使得气氛（the temperature）改变。

Braddock：（当我们都在输入时）“如果我的宾戈团队（bingo team）没意见的话，我看是否可以给你配一件运动衫和一个定制的喷墨浮标。你想要红色的还是蓝色的？我可以给你一个手套，但是抱歉，你必须当发令员才能获得这些东西中的一个。”

莎拉：“哈哈……我要蓝色的！你真是疯啦，你在我的名字那保存了什么？”

Braddock：“保存好，我会打电话给你的。”

当我打给她时，“布拉多克-宾戈团队队长”的字样就会作为我的名字弹出来。

莎拉：“我朋友杰西卡，那边穿绿色T恤的那个。”

收好我的电话，我还像之前一样继续交谈。不要在得到电话之后就走开。

Braddock：“那么，你在这里是来参加单身女子聚会的吗？这些女人中哪个是想再结婚的？”

莎拉：“我的朋友”[谈话继续]

情感动量原则（The Principle of Emotional Momentum）（摘自《灵丹妙药》）

情感动量解释了为何大部分交往，不是前进就是消亡的原因。你不可能在任何特定的阶段永远停留。这会让大多数的女人感到无聊或者沮丧。即使在同一个阶段里，你也需要不断前进。

比如你和一个女人在一次聚会里进行3个小时的不错的见面，一直处于舒适阶段，但是不幸的是，接下来的连个星期里你们都只是互留语音信箱。你可能会失掉情感动量以及和她一起的机会。即使你自己没有犯错，情感动量也会对你有不利的影响。

情感动量也能为你们服务。每个阶段你都能顺利地通过建立你的动量来过渡到下一阶段。当女人告诉你和你上床是自然而然之际，这就是情感动量（和良好的诱惑技巧）发挥作用的时候。整个过程应该很快，不会持续几个月。

注意在之前的例子中，计划制定的时候不要过分的严肃或者浪漫。大部分男人在做时间桥梁的时候犯下错误，通过他们的身体语言、声调和要做的计划，将时间桥梁变成一个很紧张严肃的过程。这会造成一种印象，就是你会给她带来一个正式的，高压力的或者浪费时间的约会。

当你谈论这些计划的时候，不要显得它们大不了或者让它们显得很浪漫，一定不要强调“我和你”的方面，要造成一种印象，你约她只是随意的，有趣的，而且没有什么大不了的。

邀请她参加一些一般持续不会超过1-2个小时的活动比较好，应为这样就不会给她花在你身上的时间上有过度的压力。一旦你们已经约会，就不必坚持以上原则了，关键的是她在找为什么应该赴约的理由，而不是找为什么不应该赴约的理由。

做出诸如“我们可以去野餐然后下个星期四去玩帆船”的计划，并不理想。这个时间桥梁只有在她真的喜欢你，或者将你当作提供免费服务的对象时才奏效，因为这个计划需要她太多的时间（更不用说这让你看起来显得努力过头，尤其是她才刚刚认识你。）这种需要时间很长而正式的约会还是留给你已经上了床的女人吧。

在上述例子中，在你们交换号码之后，还总要改变话题让谈话继续。你不是海豹突击队（Navy Seal team），电话号码也不是你需要解救的人质。它只是你用来再次见她的逻辑工具（logistical tool）。如果你在互留电话之后马上离开，就贬低了这次邂逅的价值，让她觉得你事经策划（例如，你只是想要将她的电话作为一个“战利品”（trophy），而不是真正对她感兴趣）。如果你真的享受这次见面，那么电话号码就只是这个过程中自然的一部分（而不是最终的结果），你们可能还会在交换号码之后继续交谈。同样，记住你越遵循“情感发展模型”，所获得的电话号码就越可靠。如果你想再次见到她，就要尽量地遵循该模型。

小贴士：女孩对你的兴趣越多（换句话说，你越遵循“情感发展模型”），你能做的计划就越真实和具体。

如果，相反，这个女孩看起来很有魅力，但是你不能确定她是否愿意安排具体的计划，那么就计划宽松和不那么具体些。这样可以减轻

她的任何焦虑感或感觉，这种焦虑感或感觉来自于她对男方的不确定。

加固联系感

在上面的例子中，我通过以下的声明来加固联系感：“你知道，我一般很讨厌在酒吧认识其他人，但是你确实是个很酷的人。”

这样一说，我就给她一种印象，我不是每晚都出去要一百个号码。这让这次见面对她来说看起来更加独一无二和真实。

“吸引力论坛”（The Attraction Forums）的一个元老也使用类似的技术：

Brad：“好奇怪，你让我违反了我的原则。”

女孩：“什么原则？”

Brad：“我向自己保证过，绝对不会再向酒吧或夜店里认识的女孩子要电话。但是你很酷，你让我想打破我的规则。”

很重要的是要注意加固联系感并不意味着做出一些低价值的评论去恭维她，或让你显得饥渴和不真诚。（一般）告诉她你从来没有遇到过她这样的女人或你没有见过任何人，会让她心里对你产生警惕（set off red flags in her mind）。加固联系感是极其微妙的。它不意味你必须喜欢她或你希望和她有何发展。这只是意味着她的与众不同引发了你的兴趣（piqued your interest），你从而想去了解她。

同辈团体的赞同

对女人来说，朋友对其约会男生的赞同比对我们来说要重要得多。如果理想的话，她的朋友应该为你们的相遇以及在将来会再会而感到兴奋，让她朋友促进她继续和你的约会，可以很大程度增加你和她第二次见面的机会。

你可以在《灵丹妙药》的第9章学到更多赢得同辈团体的赞同的技巧。以下是摘要：

我积极地(pro-actively)寻找到一些方法通过如下东西来给她的朋友带来价值（bring value to）；引他们发笑；谈论他们兴趣和专长（expertise）所在的领域，或者暗示我会将他们介绍给其喜欢见的人。比如，在团体里的一个单身男生，我会聊起一个等下可能会过来的女性朋友，而我表示乐意将他介绍给她，我提到他由于某些特别的品质而看起来很“酷”。你总是可以在运动，汽车，或者特定的电视秀或者电影和男人们建立联系感。你可以通过在流行文化，时尚，名人八卦，或者通过运用本书前几章里介绍的技术的温和版本（a toned-down version），来和大部分女人建立联系感。一旦我和一个我感兴趣的女人建立了彼此的吸引和一些舒适感，我通常就会找机会去向她的朋友们表达我对她的兴趣。我不会直接在她面前这样做，所以我会等到她去洗手间或者去装饮料喝或者其他任何方式从谈话中离开的时候。我通常会说类似的话“可以告诉我关于[女人的名字]的事情吗？”或者“[女人的名字]看起来很有趣;有什么内幕吗(what’s the catch)？”这会让我对她的兴趣变得很清楚。

设立期望和一致性的框架(Set Frames of Expectation and Congruence)

框架（Frames）是不同情境背后的背景或者潜在的假定。通过改变情境或者谈话的背景，你就改变了其意义。举例说来，以开玩笑的语气指责一个对你有好感的女孩子，“别想溜进我的裤裆”，含蓄地设定了她是在试图勾引你的框架。

你可以在要到她的手机号码时候设定框架，从而在你下次给她发短信或打电话时使得她会采用特定的行为方式。举个例子，你才输入完她的号码后，你可以笑着说：

“你不是唯一一个我见到的很酷的女生，但是你会不会整个是个怪人，或者会在电话里放鸽子的？”（来源：吸引力论坛/TheAttractionForums）

她显然会说她“不会像那样子”。因此，当你打电话时，她将会和你给她设定的框架保持一致。

M先生有一个类似的台词，可以引发女性渴望积极参与到充满活力的短信风趣对话中去：

“我会发短信给你……但是你在短信里会不会和当面见到你时这样有趣呢？”

要电话号码

再回顾一下和萨拉的对话，你会发现在索取她的号码时没有用到具体和特别的台词。

最好的要号码的方式就是索取号码时暗示仿佛她已经打算给号码你了。将问女人电话当作大不了的事情，潜在地标明了你不确定自己是否属于值得她给号码的男人。不要软弱，但是也要避免狂妄自大。只要用你在宴会上请别人“递点盐过来”同样的方式去让她将号码给你就可以了。你将发现通过假定她会给号码你和展示自信，通常对（索取号码）就已经足够了。

当你见到她时，她喝了很多酒或喝醉了该怎么办?

当她在喝多了时候给你号码。取笑地问她会不会因为喝醉了忘了所有事情，或者闹着玩地假装你们已经一起玩得很开心了，但是说她会因为喝醉了而让这一切毁掉，搞得当你下次打电话给她的时候会感觉很怪异。

为何要这样做?

这个花招在于诱使她去试着说服你她并没有真的醉了而且她是真的喜欢你的，并迫不及待地想你联系她。在她如此一说之后，她想“放鸽子”就更加就更加困难了。

值得警告的是，你只能在她实际上醉了时这样做。如果她只喝了几杯，你这样做可能会惹怒她。

确保她有你的手机号码

你也要注意在和萨拉谈话的例子里，我在她手机里输入了我的号码（反之亦然）。将我的名字和号码同时输入她的手机里十分重要。很多女人在不知道谁打来的时候不会接电话。确保降你的名字输进她的手机，让她在你打电话或发短信的时候知道是你。

最理想的是，当你这样做时候，你应该设定一些回叫幽默（电话验证幽默），你可以通过将你的名字保存为“[名字]电臀男”或者“[名字]可爱美国男孩”或者任何其他有趣的和相关的东西。这样，当她的手机铃声响起或者接到一条短信时，她会在看到后发笑，而且不会让她的手机上显示为不认识的号码。（阅读第二章关于“回叫幽默”的详细解释）。

在她站在你面前时发短信给她

一个让电话号码更加可靠的最佳方法是，当你还在和她聊天的时候发短信给她。一旦你得到她的号码，就回到正常的谈话。一两分钟之后，拿出你的手机然后发一些有趣和调情的短信给她（当她在你面前时），等她意识到手机响了。一旦读到你的短信，她一般会笑然后回复你。这样无须你俩口头上应允，这个过程就可以持续整晚。如此就建立了很强的共谋（This builds great conspiracy），而且这是很好的角色扮演（role play）的方式，当你离开那时，你已经有了15条短信了。这比等上两天然后希望她记起你效果强大得多。当你第二天再发条短信给她，它就只不过是你们之前那晚的短信交谈链的继续。

你建立的吸引力和做的身体升级越大，你在发这些短信时候的风险就越高。你的吸引力越小，你就越应该专注于保持轻松和有趣（them

light and fun.）。运用这个机会里赞美她，挑逗她或者两者皆有。我个人喜欢短信的时候和我们实际交谈的东西错开。如果我们聊的东西比较严肃，我就会发些轻松和逗趣的短信来给她不同的感觉。如果你已经逗得她很开心了，我就会运用此机会来悄悄表露对她的一点真实但是轻松的兴趣（slip in a real,yet light statement of interest）。如果她已经允许比较高的肉体升级（heavy physical escalation），我会将短信作为一种轻松的兴趣的意图声明（a light statement of intent）。

让我们看看一些例子来展示我会如何着手运用这些技巧：

（轻松的调情式的逗笑）

Braddock:“你真是个性感的俄亥俄女孩，总在挑逗我，我应该怎么做呢？”

或者……

(轻松的恭维/兴趣声明)

Braddock：“你笑起来很性感……:）”

或者……

（轻松的意图声明）

Braddock：“想和你深吻下之类的，俄亥俄……:）”

本章要点

•电话号码不是一个约会;它只不过是一个带来约会的机会。

•最漂亮的女人经常被人接近，她们也因此经常给别人电话号码。你不知晓她生活到底发生了什么，如果一个电话号码没有什么结果，不要沮丧。

•拥有豁达的心态，将每个号码作为一个练习的机会。

•在第一次见到她的时候做扎实的交流（Having a solid interaction）是保证一个号码可靠性（solidify a number）的最好方法。

•为了能够有很高机会和她再次见面，要在首次接触的时候建立至少一定层次的舒适感。

•时间桥梁（a）问她这个星期有何打算；（b）告诉她你这个星期的打算（c）讨论其他话题，而不要试图去做什么安排；（d）然后，在谈话的高潮，若无其事地邀请她参加早先提出的一个活动。

•做出微妙的表述，让她知道你认为她和其他女人不同，你希望了解她，来加强你们之间的联系感

•询问她的号码，仿佛情形已经暗示她已经准备给号码你了。一旦她给了你号码，要确保你的电话号码在她电话里，改变谈话主题，然后让交谈继续。

•在谈话的中段给她发短信，来开启一个短信链。

第二章 短信和电话把妹游戏的基本概念

心态和设定现实可行的期望

不管你如何擅长短信和电话把妹，你也绝不可能能将所有电话号码变为约会。接受你可能会遭遇失败，将注意力集中在增加整体成功率，而不是去追求百分百的命中率（100%strike rate）。

学会将预计和接受“放鸽子”作为约会的一部分。当你掌握了“爱情体系”，你就会体验越来越少的“放鸽子”。但是被“放鸽子”是而且仍将是约会不可避免的部分。

如果你想精于短信和电话把妹，就要接受一种心态，即给女人电话和短信只不过是你玩的一个有趣的游戏。不要将你的任何身份，自尊或者自信和结果联系起来。相反，只关注过程（be process focused）并将它当作一个练习（practice）来看待——输或者赢而已（the wins and the losses）。

小贴士：记住——短信和电话把妹就像你开始学的任何新的技巧

——熟能生巧（practice makes perfect）。

在这个角度上，短信和电话把妹（以及从整体说来，约会也是）能够和销售里的“陌生人电话营销”（cold calling）联系起来。就像在“陌生人电话营销”一样，一些可以做成生意，另一些则不能。但是，如果没有根据情况采取行动（follow up on your leads），你就不可能做成

生意。再者，拒绝（the knock backs）是成功之路中必经的一部分。

回叫幽默（Callback Humor）

回叫幽默是指你提及首次和女人接触时幽默的部分，它可以用来在你的短信和电话中创造幽默。回叫幽默是一个决定性的工具。它让你可以去做陈述而不是发问，展现才智和你性格中创造性的一面，而且可以将女人带回到她初次见你时的那种情感状态中去。

回叫幽默不应该作为交谈的主干（the backbone of aconversation）。回叫幽默应该看作给谈话增加趣味的调料（the spice that adds flavor to a conversation.）。

在语音信箱里运用回叫幽默

在和一个女人结识并获得她的电话号码之后，大部分男人会留下类似的语音信息：

“嗨，劳拉，我是詹森。昨晚在x很高兴认识你。给我回电。”

如果詹森已经和她发展到“情感发展模型”的舒适感阶段，那么这个语音信息可能会有效。但是如果劳拉仅仅是很模糊地记得见过詹森，或者没有和他培养出一种足够强的联系感，她可能会删了这个语音信息然后就不再理了。

但是比如当詹森和劳拉见面，劳拉告诉他说她正在学习相当一名兽医。再比如詹森取笑她实际上连一只宠物也没有。有鉴于此（With

this in mind），詹森可以留一条这样的信息：

“嗨，劳拉……我是詹森。我想告诉你，你想做猫咪医生的申请被拒绝了，因为我们的客户如果知道你是一个没有宠物的兽医会不高兴。哈哈……祝你度过愉快的一天，给我个电话，我的号码是333-333-3333”留意一下关键的东西：

•詹森没有说他在哪里见过她（他名字应该已经在她的电话里）

•詹森的话很简洁，自信，有趣，而且保持一种逗趣的腔调。

回叫幽默可以从这些地方产生：

•第一次见面时你们聊过的话题和想法

•适应于你或者她的社会刻板印象（Social stereotypes）

•基于她居住地或者曾经居住地的地域刻板印象（Geographic stereotypes）

•在首次见面就两人内部发生的笑话（Inside jokes）（例如，角色扮演等等）。

•任何你能够转变为笑话的关于她的事实。

在短信中运用回叫幽默

作为一个如何通过短信运用回叫幽默的例子，比如我最近见到凯蒂，一个银行家。在第一次见面的时候，我开玩笑地和她逗笑说一些关于昧良心的公司的事情（about being an evil corporate type.)。运用回叫幽默，首次短信可以这样发：

“凯蒂，你这个银行家！不要在外面呆到太晚，你得早起，去取消盲人孤儿院的赎回权(foreclose on)，你需要精神饱满点（to be fresh）！！很高兴见到你。:)-–Braddock”

【译者注：这个例子运用了社会刻板印象（Social stereotypes）的回叫幽默。】

另一个是莱西的例子，她来自以色列：

“嘿，以色列……鉴于你来自神圣的徒弟，我是否在给你发短信之前需要写信给你的父母，来征求你父亲的允许？和那里的孩子聊天是否是一种罪孽?请告诉我:)-Braddock”

【译者注：这个例子运用了地域刻板印象（Geographic stereotypes）的回叫幽默。】

在首次见面时预设（Seeding）回叫幽默当你变得越来越进步之后，你就能刻意地在首次见面时“种下”回叫幽默的机会。预设回叫幽默就好象给沙滩建立防御工事一样必不可少，是你应该做的最重要的事情之一：

•预设回叫幽默帮助你建立更多的吸引大部分男人试图和女人进行以

逻辑性为基础的，采访式风格的交谈（logic based,interview style conversation），诸如；“你是做什么的？”“你从哪里来的？”“你在哪上的学？”和其他一些过度使用而且没有任何感情因素的话题（overused topics with no emotional element）。这让大部分女人感到很无聊。即使这个男人实际上要到了她的电话号码，她也不会接他的电话或打回给他。她怎么可能会坐在那打电话，去和一个她完全没有情感联系的男人进行又一个无聊的三十分钟采访呢？因为大多数男人试图用枯燥无味的，逻辑性的交谈去吸引女人，让自己预设或者至少寻找回叫幽默的趋势，让你们有一个充满感情、更加让人振奋的谈话。单独这一点就可以帮助你让这个电话号码变得更可靠，因为你的吸引力阶段（attraction phase）变得更强了。

•回叫幽默引发的积极情感会和你联系起来。

比如你和女人首次见面时给她去了一个绰号。在你发短信或打电话给她时用这个绰号，这会让她经常回味到她之前见到你时的情感状态，让她想起她和你出去开心的聊天的情景，这同和你聊天的时候她实际上做得所有那些平淡无奇的事有一个鲜明的对比。你可以仅仅通过运用回叫幽默的这一个单独的词语（译者注：即绰号），就能改变女性的情感状态。

•预设回叫幽默使得你同她那晚或那个星期见到的其他男人区分开来

如果你在打电话或发短信给她时候使用来源于你们首次见面时的回叫幽默，一个女人就越倾向于记住你。之前我们已经提到过女人是多么频繁地给别人她的电话号码。当几乎所有她见到的其他男人，在第一通电话或短信里都只是说一些同样无聊的东西时候，你可以通过运

用回叫幽默而脱颖而出。

避免在同一话题内过度使用（Overusing）回叫幽默回叫幽默的基本模式只不过是重复之前的谈话的话题，将其改装（repackaging）为一种结构来让它们变得充满感情或幽默。大部分男人总是犯黔驴技穷（a one trick pony）的错误。他们发现一个可以让女人发笑东西，或者一个他们共同拥有的东西，然后就不顾一切地抓住这个笑话或者话题不放，知道女人没了反应。

你发现你不顾一切地去抓住一个开玩笑话题或者东西不放，通常有两个重要原因：

1.你在第一次见到她时没有扎实地进行把妹游戏。

比如一个男人在谈话五分钟后要到女人的电话号码。即使她被他吸引而且等不及想接到他的电话，在他们交换电话号码之前没有太多机会，他们充其量（at best）只是分享了一些基本信息和讲了一点笑话而已。

一旦这个男的给这个女人打电话，他就只有很优先的信息可以利用。这就给了他非常有限的选择。他只能在电话里“采访”她，希望某个问题可以打动她的心弦，或他不顾一切地抓住一个或两个首次见面时曾经分享的笑话不放。如果他在首次邂逅时花了更多的时间，他就会有一系列关于她生活的话题，他可以通过短信或电话开玩笑地将其杜撰或曲解为幽默（he could playfully spin or misinterpret into humor through text or on the phone.）

2.你没有正确地预设或者寻找回叫幽默。

大部分男人预设回叫幽默都没有问题。事实上，大多数人都能很自然的做到。但是大多数男人在识别运用它的合适时机上有很严重的问题。要想在短信和电话把妹游戏上获得高水平的成功，你必须开始倾听，运用你的创造力，对每个女人做出“思想笔记”（making mental notes），在首次谈话的时候集中注意力。大部分男人会问：“我只要到一个女孩子的号码……我应该怎么发短信给她？”但是，问题应该替代为：“我和她聊过什么？”

举例说来，你可能已经和她聊了以下话题：

•什么地方你们见面

•她会玩什么

•她从哪里来的

•她喜欢和讨厌什么

•你开玩笑地取笑过她什么

•她的穿着（特别是什么特别突出之处）

•在首次见面时谈过的有趣或性感的话题

考虑这些细节可以极大的帮助你发展和运用回叫幽默。只要考虑下

这些，对于某个特定的女人n你应该就有绰绰有余的材料去产生回叫幽默了。

发展你的“回叫幽默”肌肉

运用回叫幽默最好的方法就是回顾（recall）各种各样的、同她或你的原始谈话相联系的主题，观点和谈话，以及社会的（social）、性别的（gender）或者地域的（geographic）刻板印象，这些你可以用来曲解为一个笑话（twist into a joke）。

一个很棒的，你可以在首次和女人见面之后做的练习是，将你可以记得的关于她的一切全部写下来。然后使用右边表格里的工具，看看怎样可以使用列表里的东西，将其开玩笑地曲解为一个角色扮演（role play），笑话(joke)，夸张(exaggeration)，或者误解(misinterpretation)。若你对足够多的女人做此练习，你会发现模式并学会哪些工具是有效的而哪些不是。你在变得自然不做作之前可能需要做10次或者20次练习。

发展你的回叫幽默肌肉的工具

误解（Misinterpretation）过分夸大（Over exaggeration）

使她极力进入角色或者刻板印象（Forcing her into roles or stereotypes）

因为她符合你迫使她进入的刻板印象，表现得兴奋或者失望，该刻板印象是基于她所提供的信息建立的（based on the information she

gave）。

旧的关于她文化或者地狱的刻板印象，虽然不再沿用，但从前出现过。

重要提示：保持它们开玩笑的感觉，而且确保她知道你是在看玩笑。目的不是显得小气或者去伤害她的感情。如果她给了不良的反应（negative response），你可能做的太过度或者太早了。

回叫幽默的范例

比如你在酒吧见到安杰拉。首先，写出你记得所有关于她的东西。

以下是一个在你们首次见面时，交谈里涉及到的东西的简略清单：

•她在高中时打篮球。

•她是堪萨斯大学松鸦鹰篮球队的超级粉丝。

•她喜欢酒吧（bars），但是讨厌夜总会（clubs）。

•她喜欢乡村音乐。

•她讨厌饶舌音乐（rap）和电子乐（电子乐）。

•她在一个小镇长大。

•你们的妈妈都是老师。

•她家人每个礼拜日都带她去教堂。

下面是将上面的事实转化为回叫幽默的一些范例：

•事实：你说过你们两人都打/热爱篮球。

•相关联的回叫幽默：

•曲解为她实际上是个板凳球员（bench warmer）。告诉她正式上场比赛和分发毛巾是有很大区别的。

•事实：她是堪萨斯大学松鸦鹰篮球队的超级粉丝。

•相关联的回叫幽默：

•逗她说你多么地恨鸦鹰篮球队。如果她是个男孩你会用打她的背直到椅子打断，或者喝了几瓶啤酒后也会这样做。

•告诉她他们所有球员都服用了类固醇，这是他们赢得全国冠军的原因。

•事实：她讨厌电子乐。

•相关联的回叫幽默：

•告诉在夜总会不经常放乡村音乐，但是你可以要求DJ只为她播放。

•因为她不喜欢荧光棒和狂热而要控告她。

•事实：

•她在一个小镇长大。

•相关联的回叫幽默：

•编个关于她骑着马上学的笑话

•告诉她需要早点回家上床睡觉，因为她必须在早晨5点起床喂鸡和拌黄油。

•事实：

•你们的妈妈都是老师。

•相关联的回叫幽默：

•问她小时候她妈妈是否用木板打过她。

•告诉她你妈妈曾经为了不让社会服务机构那么容易看到瘀伤，而从前面打你的身体。

•事实：

•她家人每个礼拜日都带她去教堂。

•相关联的回叫幽默：

•将她至于一个框架中：她是个处女因为她的宗教信仰（不管她说自己是否信教与否）。

•告诉她性爱是美好的，她会在新婚之夜通过一床褥单爱上它。

•告诉她因为她去了酒吧和挑逗了你，所以要下地狱。

回叫幽默训练

好的，现在轮到你了。阅读以下信息，练习将这些信息曲解，找到一个好玩的方式将它们变成笑话。你在今晚的一个聚会见到一个女人。在半个小时的交谈之后你了解到：

•她来自纽约城。

•她准备到纽约大学（NYU）读学士。

•她最终想成为一名时装设计师。

•她酷爱纽约扬基队。

•她很爱跳舞，但跳得恨糟糕。

•她是个很好的歌手，而且喜欢观看现场歌剧。

•她只有21岁。

•她哥是个大学橄榄球运动员。

•她不喝啤酒。

在下面写下你相关联的回叫幽默：

她来自纽约城：

她准备到纽约大学（NYU）读学士：

她最终想成为一名时装设计师：

她酷爱纽约扬基队：

她很爱跳舞，但跳得恨糟糕：

她是个很好的歌手，而且喜欢观看现场歌剧：

她只有21岁：

她哥是个大学橄榄球运动员：

她不喝啤酒：

建立投资（Investment Building）

短信最重要的一个功能就是创造“投资”。投资在短信和电话把妹游戏里是一个极其重要的概念。

女性的投资度（level of investment）反映了她有多么喜欢或讨厌你。如果她很喜欢你，你会发现她通过电话和短信体现了高度的顺从（highly compliant）。短信中高投资的信号就是她很快的回复或者给你很长和详细的回复。她可能也会暗示要见面。另外一个决定女性“投资度”方式是她向你说“是”或者“否”的意愿程度。记住，也许不会出现全部的迹象。可能全部出现，也可能只出现一个，或者出现其中一部分。

举个例子，在一开始，如果她不确定是否喜欢你，你可能只会获得她很低水平的投资，她很少回你的短信。但是，当你建立的价值和增加了她在交流中的投资，它的短信会变得warmup，更加频繁和thoughtful。目标在于通过短信逐步地增加她的投资度，以至于她不会拒绝接你的电话或者和你见面。

在交往的任何时间，她愿意表现的投资的量都有一个限度。我们称它为“投资限度”（investment limit）。你越是要求她作出超出她的投资限度的行动，就越是让她感到不舒服。此外，你越是要求她作出更大的、她会拒绝的投资，你在她眼里就越失去价值。

有趣的是，你从她那获得越多的投资，她的投资限度就会被你拓得越宽。这就是为什么建议你在打电话前先发短信的原因（这点会在第三章深入讨论）－因为短信只要求她极少的投资，所以你更可能获得“是”（get a“yes”）（换句话说，就是获得她的回复）。

举例来说，如果她的投资限度很低，然后你打电话给她，她会感到很不舒服而选择不去接。相反，同样的情形下，你发了个短信给她而她回复了的。这就等同于获得了一个很小的肯定（a small“yes”），代表她的投资限度在增长。这个增长允许你在不久的将来去要求稍微高一点的投资。

理想来说，你需要持续拓宽她的投资限度直到达到一个水平，即你要求和她见面而不会让她觉得不舒服。

在开始发短信或打电话给某个女人之前，一个要问你自己最重要的问题是，“她对我投资程度如何？”

在你要到她号码和让她再次见到你之间的这段时间里，这个问题对你的成败至关重要。

高投资和低投资的范例

高投资的例子：

高投资意味着这个女人真地喜欢你。女人可能会有高投资的情形包括：（a）陌生人接近/搭讪只需了超过一个小时而且达到了“情感发展模型”的舒适感阶段。（b）一个以性爱结束的搭讪（c）一个她很快就

将你视作有极高的价值的搭讪（d）你社交圈里的一个被你吸引的女人。

高投资的一个指示在如下互发短信时候，有一个高投资的信号：Braddock:“简，很高兴见到你。晚安。—Braddock”简：“你也是。我很高兴认识你，美人儿!我最好很快见到你！–xoxo（译者注：X是亲吻符号，O是拥抱符号）”很明显的，简被我迷住了，而且有高度的投资。一个有高水平投资的女人表现会和一个只有低水平投资的女人截然不同。一个对你有高度投资的女人一般都会将她对你的焦虑感归因（rationalize）为（a）紧张的兴奋（b）她的错。她会将这个焦虑诠释为愉快和有趣的感觉。她会关注你做得对的地方，而不是你做错了的地方。这就给予了你这方更多犯错的空间，而且她甚至可能主动去推进交往和暗示你们见面。

一个导致高度投资的情形的脚本范例就是，你在晚上十点见到一个女人，聊了几个小时，几次转场（moved venues several times），深吻（made out），进行了有很强烈舒适感的的交谈。

低投资的例子：

低投资意味着你不肯定她喜不喜欢你。女人可能是低投资的情形包括：（a）搭讪产生了吸引力但是不能过渡到筛选或舒适阶段，（b）20分钟以内的搭讪（c）搭讪时她很勉强地给你她的号码（d）你社交圈里没有被你吸引的女人为了避免尴尬而给你她的号码。在以下的交往中，这些答复是低投资的表征：Braddock：“劳拉，很高兴见到你。晚安。—Braddock”劳拉：“你也是。”劳拉的答复表明她一点也不被你吸引。劳拉所以可能是低投资的。一个对你有低投资的女人一般

都会将她对你的焦虑感归因（rationalize）为（a）你创造的不舒服的感觉（b）你的错。她会只允许你这方有很少的错误，而且你一般会关注你犯的错误。事实上，错误会不断让她确认她应该停止和你交谈。

你需要主要通过短信来建立投资，目的在于拓宽她的投资限度以至于她会对和你在电话里交谈感到舒适。一旦你和她在电话里聊天，在投资限度拓宽到足够大以至于她可以对去约会说“是”之前，你甚至还需要几通电话。

本章要点：

•你接受将体验失败作为约会过程中得到一部分并关注于增长你的总体成功率。

•“回叫幽默”是将女人带回第一见到你的感情状态的关键性工具。

•刻意地在首次接触时候预设（seed）回叫幽默的机会。

•在和女人首次见面之后，写下所有关于她的东西，这些东西可用来开玩笑式地曲解为一个角色扮演，笑话，夸张或者误解。这会产生回叫幽默的好材料。

•投资在短信和电话把妹游戏中至关重要。你获得她越多的投资，你就越可能获得和她的约会。

•对你有高投资的人和低投资的人比举止有天壤之别。

•将低投资作为基础。而利用高投资来获得见面。

第三章 首要的概念

发短信还是打电话?

一旦你得到一个女人的电话，问题就出来了“我应该发短信还是打电话？”

不管是短信或者电话一般都不会比另一个更加有利。关键在于利用究竟那一个对相应的情况最适合。也就是说，大量的实践和错误已经告诉“爱情体系”的培训师们，在大部分情况下，先发短信比先打电话要合适的多。

先打电话会更好是因为：

•最初的短信可以马上利用来自首次见面的“情感动量”（the emotional momentum），通过运用精心设计的“回叫幽默”

•短信交流只要求低投资，而且在和你进行交流时，表现出一种低社会压力的情境（a low social pressure situation）。

•通过最初的短信做活泼戏谑的表达，你表现得不窘困而且让她放松和配合（play along）。

•你打电话她不会总是接到每次她不听电话，就消耗了一次你的情感动量。短信在任何时候都可以被读到和回复。将所有这些牢记在心，对于大多数情形，在你第一次打电话之前，需要发一系列“低投资”的

短信。这对于刚刚结识的女人，意味着成功和失败之间的差距。

通过最初的一些短信获得女人的投资，慢慢地她和你交流变得舒适起来，打电话就变得没有那么大不了了。同样重要的是，一旦价值和舒适感通过短信建立，在你最终和她通电话时犯错误的余地（the margin for error）就会显著的增长了。

我曾经听女性朋友说她们讨厌男人只是发短信。我不应该打电话给他先吗?

这是一个处于承诺关系或者真正喜欢一个男人的女人给男人带来的误解。这些女人希望她们的男人打多点电话，而不是发短信。

女人常常会对被这种发短信的习惯惹怒进行归因，但事实是她只是常常因为这个男人对她进行很多的短信游戏而感到沮丧。如果这同一个女人是通过搭讪结识了一个男人，她们可能仍然会用这个错误的理由来敷衍，但是她们的行为却被证明是矛盾的（换言之，她们会更可能回复一条短信而不是接一个电话）。

考虑她的投资度

一个有高投资的女人，在你打电话时接电话，或在你留短信之后打回电话的可能性会高得多(尽管后者仍然不能确保。你可能需要既留短信同时又打回给她)。在这种情况下，打给她是最佳的选择（is optimal.）。

但是，与此相反，你通过时间不太长的搭讪结识了一个女人，她就

可能只有低水平的投资。在这种情况下，她接你电话的可能性就不高。在这种情况下，给她发短信就是最佳的选择。

“是”建立投资。

“否”摧毁投资。

“是”和“否”的投资法则

首先给她打电话就像扑克里的“全部下注”（alli n）。她可能接电话，你可能会和她有一段很棒的交谈。但是，如果她只有低水平的投资，她会不听电话，或者甚至会仅仅由于忙和忘记了回你电话。如果这些发生了几次，就会在她头脑中描绘了一幅潜在的图画，即你在用一种很饥渴的方式追求她（in a needy way）。如果，相反，你一开始发一些简单的短信给她，她不回复，你只是损失了一点点价值或者根本就没有损失价值，并仍可在后面的约会中发短信或打电话给她。

如果一个女人不回你短信，她在潜意识里只是对一些很微小的东西说“不”（said“no”to something small）。而选择不听你的电话和不复你的电话比不回复你的短信，在潜意识里是个更大的“不”。在要到电话和获得首次约会之间的一段时期，琐碎的“不”会产生，但是你要避免遭遇大的“不”。“不”越大，她更多次数对说“不”进行归因，她就越容易说“不”。反之亦然。“是”越大，你更多次数让她对你说“是”，，她就越容易在今后(down the road)说“是”。这就意味着，如果我们能让她通过回复多条短信，来说“是”并投资，那么她今后对接你的电话和同你见面说“是”进行合理化的可能性，就会大得多的多。“是”建立投资。“否”摧毁投资。

如果她不回复你的第一条短信对于你的价值不会有很大的影响。如果你发的第一条短信是低投资的，它甚至不需要她回复。作为例子，你可以发一条陈述性而不是问题的短信，诸如沙威（Savoy）最喜欢的—“我刚见过你的孪生姐妹”。这个短信体现了如此低的投资（换句话说，它不需要回复，不需要她做任何事情而且不显露任何过度的情感信号）一直即使她不回复，也只有对你的价值有非常有限的影响，不会影响你将来的行动。你可以等上几天然后再发短信给她，也不会表现饥渴（needy）或者你在追逐她。

煮青蛙

古谚有云：“如果将一只青蛙丢进一个沸腾的锅里，它会直接跳出来，但是如果你将它放进一个装着温水的锅里，然后慢慢的加热，它会呆在那然后被煮死。“女人可能会被你吸引，但会小心翼翼，因为你对她来说仍然相对陌生。这这种情况下打电话经常会等同于丢只青蛙到沸水里——太热太快了，所以它会跳出来。

首先给她打电话因此经常会产生以下两种结果中的一个：（1）这个女人要么不接电话（2）要么她会接，但是她会表现很谨慎，而且只给你很小的犯错余地，一旦你犯了一个错误，就可能毁了整个发展关系的机会。只有很小的犯错余地意味着，如果她在电话里感到任何焦虑，她就会将其归因于你的错然后继续前进。

相反的是，短信不要求很多的承诺（commitment）或者投资，也不会体现饥渴（neediness）。你可以通过短信的方式慢慢让其投资。至少她会去读短信，这就给你机会去表达（communicate）和从

而建立价值与投资。短信还有其他更多的优势：

•你无须担心你发短信时她的心情

•如果她没空，她会在有空的时候看短信

•对她而言，去回短信比接电话或回电话需要少得多的投资为其他男人的错误买单……

很多女人和男人通电话的时候会有很尴尬的经验。

她的电话铃声响起，然后这个女人接了。她可理解地紧张地和那个她所致甚少的男人聊天。她的紧张让他也紧张，从而让整个交谈变得尴尬和让人窒息。

他建议两人约会。她给出了一个借口，可能是真的也可能不是。

他刚到这个女孩从他的指缝里溜走了，所以试图通过变得随和以及恭维来弥补，这个时候，“她在酒吧里结识的可爱男生”就变成了“紧张，笨拙，怪异的家伙。”

接着，当她感到他的恐惧和饥渴时，她就从感到谨慎和紧张变得无聊和恼怒。她在谈话里没有投资，而且一有机会就会挂掉电话。

这种情况会反复发生在那些被很多男人爱慕的靓女身上。

在这一模式重复了千百次之后，她就几乎总是在男人打电话的时候

以这种方式处理。所以除非你以某种方式获得了极高的投资，当你首次打电话给她的时候，她几乎都会有焦虑和在想：“哦，不，悲剧又重演了。”你从她那获得的消极反应，本质上是因为所有其他男人的错误。

打电话会变成困难的一个范例

彼得在酒吧鼓起勇气接近了一个靓女。在二十分钟的调情之后，他问她要电话号码，

她说：“当然可以”。

两天以后，他仍然满怀自信地拿出手机拨打了这个号码。电话响了很久。他刚想挂电话时候她终于接了，接着灾难降临了。

彼得：“嘿，凯西。我是彼特。我们周六晚认识的。”

凯西：“哦……嗯……你好。对不起，我是在那里见过你的？”

彼得：“嗯……我们是在32街的乔氏酒吧认识的。”

凯西：“哦是啊，那个穿红色运动上衣的男孩子是吧？嗨！你好，我还在想你是不是会打给我呢。”

彼得：“嗯……不是的……我当时是穿黑色T恤。”

凯西：“哦，对不起……（长时间的停顿）”

彼得：“没关系，我……没事……我觉得你真的很酷，我……好的……你想在这个星期去喝点东西什么的吗？”

凯西：（很长的停顿）“嗯……我太……太忙了，这个星期，为什么你不下个星期打给我，我们可以见下面。”

彼得：“好把，行……嗯……我猜我会下个星期打电话给你。”

彼得挂电话后感觉自己好像被卡车给碾了。不到一分钟内，他的内心从极乐天堂掉到了人间地狱（from cloud 9 to the basement）（译者注：cloud9“九重天”原指一部电视系列剧里的一艘豪华油轮，用来形容非常开心的状态。）。从他的语调可以很清楚的看到，他在要到她电话时可能创造的任何吸引，现在已经没有了。他知道“下个星期”打电话给她完全是浪费时间。她只是这样说来避免尴尬罢了，她很可能会不接她电话，如果她不小心接了，也极可能会找其他的借口。

如果刚开始玩把妹游戏，你最可能做的是对上述的“出局”（train wreck）痛苦而同情地点头。但是如果是个已经玩把妹一段时间的成熟老手时，你最可能做的是，对这种显而易见的新手错误笑着摇脑袋。

为何老手知道而新手不知呢？你没有看过有一部关于棒球的电影。新手向击球手甩出一个弧线球，获得了0个坏球和2个好球时，经验丰富的投球手看到后摇了摇头。下一局击球手打出了一个全垒打，菜鸟投球手困惑地望向球员休息室。但是有经验的投球手从经验知道你何时比较有优势（that when you are way ahead），明白冒不必要的风

险没有任何意义。在那种情况下，他投出的最聪明的球会很低而且很远。这种投球当然不会确保成功，但是至少不会比之前的投球更糟。

恰似菜鸟投手通过将球投得很容易被打中，因而承担了不必要的风险，新手彼特也犯了类似的错误。给一个只认识20分钟的女人打电话，他就是将所有鸡蛋放在了一个篮子里，她会马上（in one foul swoop）对于他的邀请要么接受要么拒绝。

不幸的是，女人在一开始打的几个电话里不总是加以配合的（helpful），直到她们了解了你和对你进行了更多地投资。这样就将谈话的负担完全压在压在了男人的肩头，就会产生焦虑和紧张。反过来（And in turn）紧张会导致我们犯一些愚蠢的错误和潜在地表达一些消极的东西。

如果相反，彼特选择发一系列低投资的短信，事情会如何呢？他能够探测到投资程度从而很快的发现她不记得他了，那么他就可以在实际打电话之前做一些工作。

短信可以消除大量（如果不是全部）这类的焦虑和紧张-对于你们双方都是如此。它增加了在未来进行一个很积极的通话的机会，因为它让你建立了一个很好的舒适感和投资的基础，故而有助于你的第一次电话。

发第一条短信

何时发第一条短信

你有没有在当你们亲自见面时，就像我们之前提到的，开始进行短信链？没有？好的。如果你和女人实在高能量的夜晚环境结识的，诸如夜总会，那就在你从结识的地点往回家的路上或者不超过24小时发第一条短信。如果她喝醉了，你要在当晚就发短信给她。这样可以让她习惯和你短信，而且确定你不仅仅是“一个因为我醉了才给他电话的无关紧要的男人（random guy）”

如果你和她在白天见面，那么就要在24小时之内发第一条短信。如果你和她在社交圈子的环境里结识，而且交流得不错，你有把握等48小时她仍然会记得你，所以在24小时之内发短信就既不会有好处，也不会有什么坏处。

马上发短信给她

有很多理由证明马上发短信给她很重要。首先，你需要在她仍然记得你是谁的时候给她发短信。任何一个星期女人都会见到如此多的男人，如果你不马上回头联系她，即使你和她相处得很好，她也可能会不记得你。如果一个女人每个星期给别人5次电话号码，就意味着从过去算起将增加5个男人会给她打电话。看看你将一年52个星期累加起来会如何！所以，如果你等太长时间，她忘记了你是谁，你就失去了“情感动量”，而且当你最终和她首次联系时，你可能不得不去通过短信或电话来解释你是谁，这毋庸置疑是导致灾难的好窍门（a sure fire recipe for disaster.）。

你必须要让她对你产生一些好感，然后才能首先获得她的电话号码。这些好感不是增强就是消散，基于一下两个因素：

1.她同你一起的更多的好的或坏的体验。

2.首次见到她和再与她联系的时间间隔长度。

如果你和一个女人见了很多次面或上了床，那么时间就会在情感动量上有比较小影响，这是在你获得第一次约会道路上最危险的障碍。这就是在你们仍然有情感联系的时候，进行第一次联系如此重要的原因。你等得越长，你宝贵的情感动量就会越多弥散掉。这和年轻的女子约会就更加重要，因为她们经常会有更加紧凑的社交安排，而且会结识很多新的人。

当发第一条短信，我们的目标不是一下子就让其倾心（to sweep her off her feet in one hit）。在M先生和Braddock的训练营里，我们教授了大量很棒的开场，可以产生马上的吸引。

但是，在大多数环境理，开场（opener）“仅仅是打开”（just open’）而没有其他的功能。同样，在短信和电话游戏中，小伙子们经常错误地试图通过他们的开场来赢得整个“战争”（war），而他们应该将开场仅仅视作一场“小战役”（a small battle）（注意，有一些策略可以让我们赢得“开场”的战役，但是but they are generally less consistent）你的第一个短信就像一个开场，“只是打开”和发起交谈。

第一条短信里应该说什么

如果你在首次邂逅时获得了任何回叫幽默，就在第一次短信里使用它。如在第二章里讨论的，回叫幽默包括回忆（recalling）与她本人或者你们第一次谈话的主题相关联的话题、观念、闲聊

（generalities），社会和/或地域刻板印象。并稍微曲解将它们变成一个笑话。

你应该经常在第一条短信里尝试使用回叫幽默。回叫幽默会比任何你一开始（fromscratch）可以创作的短信有高得多的成功率。回叫幽默对她来说是私密的（personal），会让她记住你（尤其是当你将你的号码存在她电话里的情况下），而且会以某种方式将她带回和你见面的情景中。

对于你发的第一次短信来说，这是一些关键点：

•保持第一条短信简洁。

•对她只要求低投资（换句话说，在第一条短信里，如果要提什么要求的话，不要太多，）

（译者注：比如我在一次搭讪中，遵循了原理，在结识之后不久及时

发了短信，也用了回叫幽默，但是我在短信链条里不断要求她有空一起喝酒，并让她请我去她开的厂里玩和抽奖，她厂搞活动，所以，一开始对她要求太高的投资，是错误的）

•避免满怀感情。

•不要问她让她费很多力气去回答的逻辑性问题（logical questions），记住-逻辑破坏吸引（这个主题将在M先生和Braddock

的即将发表的《吸引力》的电子书中讨论）。目标很简单的就是让她读这条短信，微笑，或许发一条简短的回复，然后最重要的是加固你在她头脑中的印象。

•不要问她“是/否”或者任何会导致很简短答案的问题。如果你问“你昨晚见过我的朋友查理吗？”，即使一个高投资的女孩子可能也会显得（然后表现得）不会对你投资。

•总要在第一条短信写上你的名字，来对付“你是谁”这类的短信回复。

以下是一个很好的开场短信的范例：

范例1

Braddock在维加斯（Vegas）见到了劳拉.这晚他们见面，他们谈到了男女关系的话题和他们的一些小毛病（what their pet peeves are）。他告诉她说他讨厌像小孩子一样聊天（baby talk）、黏人的女孩子（clingy girls），而且他不能忍受“拥抱”和“依偎”这样的词语。劳拉笑着同意了。劳拉然后告诉Braddock一个关于她停止和一个总是

说“依偎”的男生约会的故事。

Braddock：“劳拉很高兴认识你。让我们尽快来到个‘依偎’时刻吧！Braddock”

范例2

Braddock最近在迈阿密结识一个瓜地马拉的女人。这晚他们见面，他逗他说跳萨尔萨舞的拉丁女人多么专横。他开玩笑和她说她必须听他的话因为他比她年龄要大，他是个美国人，而且是个小男孩。他总是去纠正她的身体语言，而且取笑说她好怪总是双臂交叉。

Braddock:“拉丁热火（heat）!敞开你的双臂…晚安小妹（kiddo）。–帅得发呆的美国小男孩”如果你想不出任何回叫幽默，那就使用以下短信的变种。保持简洁和亲切（sweet）并写上你的姓名。例如：

“很高兴见到你。晚安。—Braddock”

或者一个经常被M先生使用的，在你认识她的第二天发的短信：

“过的如何[她的绰号]？X可爱的澳洲男孩M先生”

第一条短信要避免的三个普遍错误

1.去做计划

不要在第一条短信里试着去做计划或者甚至是暗示做计划。第一条短信的目的是再次发起联系（re-initiating contact），和表明你和她的关系并不只是一次性的邂逅（a one-off encounter）而已。你只要引起了她的注意（get on her radar）和让她回复就可以了。当交流已经建立之后，你就可以继续。这个错误的例子包括：

“很高兴认识你劳拉。你明天有什么打算？”

“很高兴认识你劳拉。你周五想去一起去玩下吗？”

“很高兴认识你劳拉。如果你方便的话，我想和你尽快见下面？”

2.逻辑性的问题一个很普遍的，如果不是说最普遍的男人会犯的错误是，他们通过短信一头扎进（jump into）正式化的交谈里（formal conversation）。

举个一个运用逻辑性提问的糟糕交流为例：

他：“过的如何啊？”

她：“还可以。在和我的朋友珍妮在看电视呢。”

他：“哦。你们看什么？”

她：“实习医生格蕾(greys anatomy)”

他：“是一部关于医生的戏吗？”

她：“是啊，我们最喜欢看的了。”

他：“真棒。你们每一集都看吗？”

她：“差不多.”

他：“我知道了。你还喜欢看什么戏？”

她：“欲望都市”

他：“哦。这个戏不错。你喜欢看电影多些还是电视多些。”

她：“喜欢看电影。”

他：“我也是。我们可以下次去看看。”

她：（没回复）

上面的例子只是作为演示。如果她是个有魅力的女人，她很可能在三个问题之后就停止回复了。

每个男人都和她做这类的短信和电话。他们很无聊而且潜在表现了饥渴（sub communicate neediness），和缺乏社交智慧，所以他们即使能够获得一个回应，你也不能指望他们能获得一个可以作为交流基础的回复。这类短信在将来某个时刻也许可以用（be ok down the road），但是在交往早期往往被证明是错误的。

在最初的短信中，要保持问题轻松和简单，即使她不回复，你也只丧失很少价值或不会损失价值。

3.感情过度的短信避免发送表达你如何对她的感受的过度情感的短信。黄金法则是，任何时候，你必须总在口头上比女人所表达的情感

要有所保留（stay one step behind）。女人是情感的动物，她的心情和兴趣可以在一天里多次出现180度的转变。

这种混杂的信号（the mixed signals）让男人很困惑。例如，你会因为以下情况错误地假设你结识的一个女人：（a）在酒吧对你态度很差（all over you），（b）她说喜欢你而且（c）说“你最好打电话给我，”所以，她可能会接你的电话或者等你先发一条短信说“你如何喜欢她”。但有可能是这样也有可能不是这样。

她在这样说的时候确实口心一致——是说在那一时刻。但问题是她的情感状态可能会在之后发生转变（可能在见到你的几分钟之后就改变了——尤其是如果她在酒吧，聚会会其他地方结识了很多的人）你在听到或见到以上行为再次发生之前，不能够假定任何事情。

一个女人和她的朋友出去，喝点小酒，跳了一晚舞，她的感受的方式和她一个人呆在家里大汗淋漓地洗衣服的时候是截然不同的（in her sweat pants doing the laundry）。

同样，你主观地以为女人想知道你对她感兴趣以及你有多么在乎她。女人喜欢挑战性。在你的第一条短信里太直白地说出来（Puttingit‘outthere’），或者让这种事情太早地出现在你的短信交流里面，一般来说是一种会毁掉性张力（murder sexual tension）的错误。

下面是你应该避免的“感情过度”短信的范例：“我很高兴认识你。我从来没有见过像你这样的女孩子。”“我不能相信我的感受。我以前从来没有对一个女孩有这么强的感觉。”

“我知道这样说太轻易，但是我确实感到和你心灵深深想通（feel connected to you in a deep way）。

记住——即使你感到和她心灵深深想通（feel connected to you in a deep way），若太早通过短信来表达，也会使得她更不可能有同样的感受。

感情过度的短信-来自女人的反馈

当我们完成了本书的初稿时，Braddock将它给了几个他约会过的靓女看，她们的反应告诉我们不要在刚结识一个女人的时候就发感情过度的短信是多么重要。显然每个女生看到本书的时候都会对她们看到的章节笑着表示同意。她们每个都说这些在她们身上总是这样发生，而且她们对这些男的不是失去了兴趣就是觉得很恐怖（creepy）。

她们都表示，如果男生不这么早就发这样的短信，说话再低调一点，她们可能最终会和他约会。

Braddock向她们解释说因为她们说了不应该说的话、让男人十分困惑的话，才导致了这些感情过度的表现。她们笑笑表示同意。

早期的短信和电话游戏－在首次回复之后

早期阶段短信和电话游戏的目的都是通过建立顺从（building compliance）来让她在交往中投资，（换言之，取得小的“是”来一直到（down the road）获得更大的“是”）

关键的问题在你做接下来的动作之前，有一个你需要问自己的关键问题：你对这个女人有何目标？这个问题的答案，对于决定你针对特定女人的策略的“时间（when），方式(how)，以及内容(what)”至关重要。你应该尝试引导交流的走向，向你希望在关系里获得的那些东西的方向前进。对于那些你只是想上床的女人，你要更大力，更快速，而且更加性感地去推倒女人的障碍。但是，如果你想和她约会话，你就要关注于一步步（hitting waypoints）建立吸引和舒适感，从长远角度在交流中减少失败的危险。

对于你可能会和她约会的女生，以及你只是想上床的女生，两者应该用不同的方式去聊天。

早期短信规则的概要

1.早期总要发送低投资的短信低投资的短信是不索求太多回报（in return）的短信，比如：“莎拉，过得如何？超可爱、戴着小檐帽的美国小男孩”相反，比如这条短信：“嗨，莎拉。很高兴认识你。你今晚有空一起吃饭吗？”这就是一条高投资的短信，对于你发给女人的第一条的短信就不是很理想。

低投资的短信有最高的可能性获得回复。你永远不可能确保有回复，但是低投资的短信会带来最佳的回复可能性。它们保证你不会太早地泄露你的底牌（showing your cards）和放弃你的权力(giving your power away)，而且能让你不需要直接问她对你感觉如何，就可以估计出她对你的投资度。

女人对你这些短信的回复给了你一个估计其投资度的非常精确的测量工具。她的投资度就像地图一样帮助你制定下一步的行动。如果她给你的回复表示出低投资（比如，只是“是”或“否”的回复或者很简单的回答），你可以将其解读为让你去发投资度更低的短信的信号。如果，相反，她上钩发了你一条暗示高投资水平的短信，（比如一个更长的，更加详细的短信或者一个很配合你的回叫幽默的短信）如果你想的话，你可以在接下来的短信中加速见面的进程。

2.在早期，要尽可能地做出陈述而不是问问题。

做出陈述可以避免女性心理上感到，如果不回复你就是在粗鲁地拒绝你。这是因为你从技术角度来说没有问她任何东西。作出那些轻松和适度幽默的陈述，而不是问题，潜在地表达了很多优秀的品质，诸如不饥渴（non neediness），幽默和社交直觉（socia lintuition）。此外，陈述性短信建立舒适感，因为它们将任何潜在的焦虑减少到最低限度（因为它们不一定要她回复）。

在你从她那获得一定程度的投资之前，“不”这个词都有非常消极的影响。最重要的是，不要问她任何她可以回答严重的“不”（ahard“no”）的问题。在交往的早期，一个明确的“不”（afirm“no”）是很难修复的。陈述的潜在含义就是如果你不去问问题，她就不可能对你说“不”。

下面的例子中，一个交往就是因为破坏了这个规则而搞得很蹩脚：

本：“萨莉，过得怎样？”

萨莉："嗨，你是谁啊？"

本："本啊，我们昨晚见过。"

萨莉："哦。"

本："想在周五去喝点东西吗？"

萨莉："不好意思，我已经有安排了。"

本："没事，那星期六怎么样？"

萨莉："我要去做事了，还是谢谢你。"

此时本已经是尽可能做得最好了。无论他再会发什么短信，因为他之前的举动，都很可能会被莎莉解读为饥渴。这一切都是由于他在还不知道有任何东西去开始之前，就向她索取太多的投资。

3.当你问问题时

早期要将所有问题保持轻松和简单，以至于如果她不答复，你也只会损失很少的价值或者根本不会损失价值。这不是说你完全不可以去问她无聊的问题。关键是你警觉一连串地（in a row）去问太多的无聊的"是"或"否"的问题。在最初的几次短信互发里，一般建议的限度是问一个无聊的"是"或"否"问题。

早期唯一应该问的问题是那些不冒昧（non-intrusive），但是和她

个人相关的、开放回路式的问题，这种可以让她去思考和希望有个答案让她在脑海中将这个开放性圈套（Open Loop）完成，或者问一个用陈述或笑话来限制（handcuffed with）的问题。她越做出投资，她就会问你越多的问题，你就可以问她更多简单的问题，而不会怕进入太早争取太多融洽的“危险区”（the‘dangerzone’of going for too much rapport too early）。

开放性圈套（Open Loop）是指一个谈话的主题中，你蓄意留下一个未解决的问题促使她专注于去完成它。

如果她只是很普通地投资，留意不要在短信交流的早期试图去建立太多的融洽感（rapport）。不仅仅是太多的融洽感会毁掉吸引，特别对于很有魅力的女人来说更是如此，要意识到很多女人不愿意在早期让你获得太多的融洽感。这时那些搞笑的、不需要回答的问题是很棒的选择。

例如：

Braddock:“为什么洛杉矶的交通这么糟糕啊？我需要一驾直升机”

Braddock:“现在已经5：00了！！？？我决定要和一个有钱的女孩结婚……工作真讨厌（forthebirds），你有钱吗？:)”

Braddock:“哈佛女孩过得如何？你这么聪明，能够像绝地武士达斯·维达一样，只凭意念就让东西漂浮起来吗？那一定很可爱…”

Braddock:“Tequilla5….Braddock 0. I need a Tylenol the size of a

hockey puck!今天过得如何?”

Braddock“:你有个姊妹吗？我今天见到一个女孩看起来很像你。

Braddock=说嗨然后发现不是你的时候尴尬地走开。你的克隆=发笑和微笑。”

（对着一个女服务员，逗她说要去投诉她）

Braddock:“瞧，我很抱歉如果你昨天被吵鱿鱼。你的经理说过他会给你两个星期的解雇金。你必须理解顾客的性骚扰可不是开玩笑的，我们仍然挺好的是吧？”

Braddock:“你好，艾莲娜，你今天过的如何？你做了什么大事情，比如拯救地球，消灭了世界饥荒，治愈了癌症……之类的？”

Braddock:“刚在打网球时以绝对优势赢了两个60岁地老头。Braddock的自尊=总是很高.今天过得如何？:)”

Braddock:“你的那个项目结果如何？他们有没有给你升职或者至少分给你一票实习生？Lol（大笑符号）”Braddock:“我今天要比之前棒21%—23%:)你今天过得如何?”为了对比，这里给出一个糟糕的包含提问的短信。看看你是否能够意识到里面表现饥渴（neediness）和做过了头（overreaching）的地方。

马克:“我希望你到芝加哥的旅行很棒！！！我希望能够听到关于它的一切。我想在你回来时见到你。你回来后，在周五有什么安排

吗？”嗨，萨拉。我希望你度过很愉快的一天。Howiswork?”

马克:“你好杰米。只是想你了。你这个星期想去看看新的《暮光之城》的电影吗？我记得你提起过它。”

高质量短信的结构

一个高质量的短信的一般程序是这样的：

1.重启相互的联络（Re-initiate mutual contact）

2.保持或建立吸引（Maintain or build attraction）

3.保持或建立舒适感（Maintain or build comfort）

4.增加相互交往的频度和强度（frequency and intensity of mutual communication）

5.争取见面（Go for the meet up）

在发短信或者打电话给一个女人之前，可以问自己的一个有帮助的问题是，“我对这个女人有多大的吸引？”

这些阶段会在以下加以考察：

1.重启相互的联络

1）保证你的最初的短信简短而让人开心。

2）运用从初次邂逅获得的回叫幽默。

3）让它对于她低投资。

2.建立吸引在接下来的章节里会非常详细地讨论如何通过短信建立吸引，这部分会涉及到一些通过短信建立吸引的最基础的要点。一部电话应该要被看作一个微型的“情感发展模型”（a mini

Emotional Progression Model）。这就意味着你要花时间同时建立和/或保持吸引和舒适感。没有吸引力的舒适感是一张走到友谊区（thefriendzone）的单程票（aone-wayt icket）。没有舒适感的让和她见面变得不可能。你两者都需要。

吸引可以在一瞬间创造和丧失。当你试图通过诸如短信的工具来建立吸引，你就创造了一个不稳定的环境。因为你不能够阅读到女人的潜在的交流或看到她是如何发短信给你的，如果你无意地穿越了投资的限度，想要实时地意识到和运用相应正确的措施就困难得多。换句话说，直到她回复你之前，你不清楚最后一条短信是帮助了你还是阻碍了你，，你在她回复之前无能为力。

由于这种时间的滞后（timelag）和缺乏反馈（lack of feedback），除非你是高度校准的高手（extremely calibrated）或者获得了她高度的投资，你最好在当面做大部分的建立吸引力的工作（也就是说，在你们第一次见面时去建立吸引）。因此，在基础阶段，你必须在第一次见到女人时，保证不丧失你的价值和保持你拥有

的任何吸引力。在中级的阶段，你要集中目标去获取足够的吸引，同时通过专注于获取投资和舒适感来取得第二次的见面。在高级阶段（如果你是高度校准的或者已经将短信和电话把妹游戏的原理完全的内化了），甚至在和女人第一次见面之前，你就可能通过短信和电话来创造大量的吸引。如何获得这种更高水平的吸引，会在以后的章节里研究。

如何利用回叫幽默建立吸引的一个范例

艾米来自圣地亚哥。

当他们第一次见面时，Braddock和艾米开电影《王牌播音员》（发生在圣地亚哥）的玩笑。Braddock只是简单地在短信里发一些电影里的台词。

Braddock：“嘿，你是否知道圣地亚哥（San Diego）意思是‘鲸鱼的阴道’（‘whale’svagina’）?”不管艾米是否回复，Braddock都不会损失任何价值。如果艾米回复了，那么这个《王牌播音员》的玩笑就可以持续一段时间。

这是很理想的，因为它在舒适感和吸引力上都起作用。当Braddock决定要去打第一个电话时，它而且给了回叫幽默极佳的素材。

事实上，她回复了以下短信：

艾米:“Lol(大笑符号)你是否知道爵士长笛（Jazz Flute）意思是娘娘腔的小白脸(little sissy fairy boys)?”

现在，这里给出如何建立吸引的几个基本法则：

运用幽默。获得吸引最佳的途径是运用一些轻松愉快的短信，里面有一定程度的放肆（familiarity），包含了风趣（wit）或幽默，带有一点调戏（flirty）但又不至于让她感到不愉快。

你可以运用的方式包括但是不限于以下几种：

•角色扮演

•回叫幽默

•随意的孩子气的笑话

•轻松的性挑逗或者曲解

•有趣的或戏弄性的昵称（pet names）（例如，笨笨，捣蛋鬼，阿飞，等等）

注意，更加有个人风格的幽默短信（比如那些直接和她的生活相联系的或者那些运用了回叫幽默的），比那些一般的幽默短信要好得多。

•变得有足够的不可预测性和挑战性，来保持她的兴趣。改变你回复短信的方式和时机，建立价值和稀缺性（scarcity），让她感到仿佛她必须要去赢得你。因此，不要总是发长的回复，不要总是迅速地回短

信，也不要总是那么有趣。尝试去稍微混合一下。

•绝对不要试图通过短信去打动她。试图通过提及一堆你假定会让她喜欢上你的信息多半会获得反效果。如果她发觉你在过分取悦她（trytoohard），你会非常快地丧失掉吸引力。

•运用推拉的原理（the principle of ‘push/pull’.）这和保持不可预测性是相关联的。理想地来讲，你应该在戏弄和保持热情之间，在展示兴趣和展示不感兴趣之间轮换。这会让她不知所措，令她动情和被你吸引。你可以通过改变短信的长度和回复的时间差，来获得短信推/拉的效果。作为实战中如何运用推/拉的例子，请在吸引力论坛和这里的经典作品单元中，阅读Braddock的经典实战报告。

•性诱饵和曲解。你可以开性的玩笑或者在短信里对它暗指和调笑。大部分，尤其在早期的短信交流里，性含义和调笑必须非常轻微。以下是来自M先生的一些范例：

她：“我在家，病得很厉害……躺在床上……”

M先生：“嘘。是我传给你感冒的吗？我已经告诉你不要深吻我但是你不听。下次，“不”的意思就是“不”，否则我会报警的。”

或者

M先生：“今天过得怎么样，大酒鬼》:)”[回叫幽默]

她：“几个星期都没有喝酒了。我必须得去工作……但是昨天晚上挺

好玩的”

M先生：“肯定是啦。你醉着发短信给我，花言巧语地骗着想舌

吻我。还好我是个道德模范（moral rock）。”性诱饵的技术会在第八章讨论“爱欲化”时得到深刻地研究。

3）建立舒适感

问你自己，“我认为自己和她有多少舒适感？”，是一个有用的练习，因为你的答案奠定了你将来短信的基调以及决定你是否应该打电话给她。你可以拥有宇宙内所有的吸引力，但是如果你没有创造舒适感，那么想获得一个见面就是不可能的。

舒适感允许你通过建立更强的情感联系来暗暗地“放下圈套”（metaphorically‘put the hooks in’）。吸引是一种转瞬即逝的情绪（fleeting emotion），而舒适感则是一种更稳定的感觉（a more static feeling）。虽然在全专注于舒适感建立或者发现自己处于友谊区之前去建立吸引很关键。但是，你应该至少在建立吸引的同时建立较低程度的舒适感。

男人爱犯的一个普遍的错误是，他们已经对女人做了足够的吸引，但是还继续用吸引力的材料，换句话说，单纯用有趣的笑话或者调笑来猛攻女生。虽然有趣的笑话和调笑对于建立吸引和顺从有帮助，但你开始去加入舒适感的建立以及筛选的问题和陈述，却是决定性的一环。没有这些，她会被你吸引但是常常仍会令人非常烦恼地放你鸽子，因为她感到和你没有情感的联系。

幽默——建立舒适感的有力工具

利用幽默和轻松的调笑是早期建立舒适感最简单和最有效的方式。

幽默和调笑可以增加吸引和建立舒适。成功地调笑让女人产生熟悉感（familiarity）和潜在地感到你不急色（non-neediness）女人，只会和两种人调笑，一种是和她非常了解的人，另一

种是那些喜欢她但不渴求她的男人。

大部分男人在拿到一个女人的电话之后如此兴奋，以致他们绝不敢冒调戏她而让这个号码失去的风险。其他男人则过分地调笑，最后把她推开到了一旁。

为了避免以上情况，就要考虑到她的投资限度和牢记要去留意推/拉的比率（thepush/pull ratio）。拉得太厉害了吗？你就是一个“好好先生”（a nice guy）。推得太远了吗？你就是一个“怪人”（jerk）。

要在你聊天的女性类型的基础上，找到令人愉快的适中（medium）和校准（calibrate）状态。

早期短信的舒适感建立

你显然不能够在短信上发长的舒适感惯例或者故事。你也不能发一大堆无聊的问题去寻找共通点。因为你可以建立的舒适感的深度受到了限制，所以早期短信的目标仅仅是建立足够的舒适感让她去接电话

或者约会。要将高程度的舒适感建立留到打电话时或最好是放到亲自见面时再做。

建立舒适感的方法包括：

•回叫幽默或者一般性的幽默

•角色扮演

•避免超越她当前的投资限度

•一般性和轻松的融洽性问题

•亲切但是不过分情感化的陈述（Kind but non emotional statements）

•赞赏性的陈述（Encouraging statements）

•对她使用一些温柔的昵称（辣妹，老姐，美人儿，阿飞，坏蛋，笨笨等等）

•间歇性地调戏她

•通过筛选她来让她对你进行赋格，然后稍微奖励下她

•引诱她问问题

•在短信互发的时候留出一定的时间，让她来开启短信交谈

•不要在早期做安排

•慢慢回复她的短信

•改变短信的长度（比如不要总是回复很长的短信）

•做一些有趣的不切实际的冒险设想

•将来的冒险设想

同时留意在游戏的早期，成败攸关的是不要对她表现出愤怒，沮丧，敌意或者饥渴。对一些女人的不复短信，或者回很短的短信以及/或者没有投入什么心思等情况做好准备。当你对此类行为无动于衷，你实际上就建立了吸引、舒适感并同时扩大了她的投资限度。当一个女人表现了低投资，大部分男生会

（a）对她发火，或者

（b）开始恳求，对无谓的事情道歉和询问他们错在哪里。要不惜一切代价避免这些状况发生。

循环式推拉：在保持吸引的同时建立舒适感

一旦她对你的短信反应良好，你就应该专注于结合吸引去建立足够水平的舒适感，来做进一步的电话，保证足够的有趣好玩来维持性张

力和吸引。这都是通过循环式的推拉实现的。

你不要这样想，“好的，吸引做好了，让我们再转向舒适感的建立。”这不符合实际的状况。你应该这么想，“好的，我专注于建立吸引。我已经在循环往复地建立吸引和舒适感了。现在我要循环往复地建立吸引和舒适感，我专注于建立舒适感。”简单地改变该比率就可以了。你可以通过在这样做的同时加入推/拉比率的改变。

记住，“推”是指在任何时候你玩笑式地调戏她，夸大事实来捉弄她，或者引导角色扮演中她扮演的部分，（换句话说，和她离婚，要孩子，分手，假装发火，等等）

“拉”是指你问一些轻松的融洽性问题（light rapport questions），给些许的恭维，作出情感上的兴趣声明（making statements of emotional interest），作出肉体上的兴趣声明（making statements of physical interest），或者引导有积极结局的角色扮演（换句话说，结婚，复合，疯狂相爱，等等）

这种微妙的平衡需要通过在合适的时机做出，你可以看到如何通过增加一些适时的“推”来提高舒适感。这里有一个来自Braddock的例子：

Braddock见到凯莉然后他们迅速彼此对上了眼。即便有朋友和家人的陪同，她都和他出去玩了几个小时。因为他建立了足够的吸引和很深的舒适感，所以他知道自己可以放松点警惕而不会表现饥渴。如果她只有更低的投资，他说的某些话就会显得过分情绪化。但是，因为她愿意听这些话，所以他也可以讲。

Braddock:“我一直在挂念这个特别可爱的田纳西女孩。想和她调下情，我应该怎么发短信呢?”

她：“嘿，俄克拉荷马州！！！我想在今晚见到你。我们可以安排下今晚要做什么，所以让我知道你现在怎样。我们可以在萤火虫1号餐厅（Firefly1st）共进晚餐。”

Braddock:“嗨，田纳西 我刚完成研讨班。我发现我们要去“道餐厅”（Tao）了…过来玩啊。:)”

她：“没关系。我和我表弟表妹们晚上九点去吃饭，天晓得。”

她：“你们呆在哪个个酒店？”

Braddock:“摇滚明星，快点搞定啊。如果我们今晚不讨论这个问题…我们就得分手…我要孩子，狗归你。我们住在棕榈叶酒店（thePalms）。”

她:“听起来不错。不要甩了我。;)我也想。不知道我能否让我朋友再去道餐厅。我会灌醉再说服他。我们在威尼斯呆在这。”

她:“我吃完后打电话给你。”（她打电话给我，我们聊了会，她说她真的想来见我，但是不能说服她的朋友们再来道餐厅。她想让我在夜总会见她，但是我正在搞训练营所以这是不可能的。她第二天就要走了，而且她不可能在半夜丢下她的家人和朋友，所以在我去田纳西或她来洛杉矶之前，还要做很长时间的调情和舒适感的建立）（十二月

七日）

她：“洛杉矶你在做什么？”

Braddock：“才醒来了。伙计你在哪里？坐飞机过来陪我睡一小会吧。;)”

她：“哈……不要怂恿我。我也希望能够来！我也很想留下来了解你多一点。”

Braddock：“我知道……真惨。真奇怪，我在夜总会结识了个这么棒的女孩子真是怪异。我一般很恨在夜总会结识女孩。我有点喜欢你了田纳西女孩……而我们已经分手了:(”

她：“我喜欢你，也想去洛杉矶……不要分手。同我一起去田纳西吧！”

Braddock：“:)”

(几小时后，她坐的飞机着陆了。)

她:(她发了一张著名摔角手HulkHogan坐在她飞机上的图片)“我的天，看啊Braddock, Hulk在我的飞机上!”

Braddock:“真棒!我爱Hulk.为了拍这个图片，他有没有撕开他的衣服然后对你一个扛举？!”

她:“LoL（大笑）…我偷偷拍的.我很难过我想见你。”

Braddock:“真的…我想在你离开田纳西之前见到你。你有没有facebook?”

她:“我有啊.我的全名是“凯莉XXXX.你的姓是什么?”(几小时后)

Braddock:“你加了没。我得睡觉了。伙计晚安。”

她:“我会马上加你的。你只需要来田纳西。Xoxo。”(当我们见面的时候她告诉我她在骑手比赛里骑马，我用这个作为回叫幽默。)

Braddock:“如果我去田纳西，你会让我用你的侧马鞍吗？”

（译者注：侧马鞍（sidesaddle）指的是一种可以允许骑马人将两条腿往同一个方向坐的马鞍。一般是给女人用的。）

她:“哈哈！我不会让你的屁股坐侧马鞍的……洛杉矶的电臀男，你来这里吧。”

Braddock:“我会掩护打你屁股的（I would smoke you）!;)我一定再来看你。晚安田纳西。”

她:“晚安洛杉矶:)”

早期舒适感的陷阱

舒适感的建立很大程度是与你所做的相关，而不是那些你没有做的。作为一条普遍的规则，你要在她生活里表现得像积极，酷的和没有威胁感的人，同时仍然保持挑战性和善于调情。在建立舒适感的过程中一些你要避免的事情：

•不要太早做安排。太早要求见面会给她压力和导致拒绝的结果。在她某种程度投资了之前不要强迫她见面。

•可预测性太强。总是很快地复她短信，写很长的，详细的短信和总是想和她建立融洽感都会产生可预测性，由此会降低吸引和舒适感。尽管这看起来和直觉有矛盾，但事实是你如果看起来至少有一点挑战性和难以获取性，女人反而和你相处得更为舒适。原因在于，这种行为明确地表明，你可能对她感兴趣，但在你的生活有其他很棒的东西，和她一样重要或比她更重要。

•在她表现低投资的时候自己反应就消极。一些女人可能会对你感兴趣但是不会表现出投资的信号。女人不会总回复短信或者经常回也只是回很短的短信。

•表现愤怒或者急色，会毁掉舒适感和很可能会失掉和她做任何进一步交流的机会。大部分女人都渴望自信和独立的男人。总是要试着保持积极和不受影响，尤其在早期的短信交流时期。

给出一个例子：

M先生：““今晚在做什么，阿飞？:)”

她：“我不是阿飞，笨蛋。”

M先生：“Lol（大笑符号）……不是一个阿飞？对不起，‘我的女士’”

她：“Lol（大笑符号）……你的女士……你想得美啊！！！我今晚打算去……”[短信继续]

在上面的例子里，M先生没有对这个回复反应糟糕：“我不是阿飞，笨蛋”但是，相反，他对它开玩笑而且闹着玩地称她为“我的女士”。

表现过分友好（overly nice）。有一些亲切是很好的事情，但要在短信交流的早期避免短信过分的体贴或者亲切。不要去寻求她的同意或者感情。不要发这样的短信：

男生:“今天过得怎么样?祝你过得愉快!”

女生:“还不错，你呢？不好意思我昨晚没有回短信。我睡着了。”

男生:“不好意思在你睡觉的时候打扰你。我只是想打个招呼，告诉你我那天过得很开心。”

女生:“我也是。”

男生:“我想见见你。有点想你了。如果你不忙的话，希望能在这个星期见到你。”

在交流早期，女人会对这样的东西感到很恐怖，而且会觉得这个男

的太急切去寻找共同感（commonalities,），对自己做的感到事情过度的愧疚（overly apologetic），或者每时每刻都（moment to moment）过度地关心她的感受……甚至问“你平安到家没？”也不会有什么帮助，除非你问你任何老友同样的问题的情况下才显得合理。留意对这种情况附加的说明，即是否她从第一次接触时候就很喜欢你或者只有你能和她约会。在这种情况下，她就很可能会对这些短信（或者实际上对任何其他你违反规则的短信）进行积极地回复。如果她真的喜欢你，你犯错的余地就会大得多。但是，若她并没有高投资，那么类似以上的短信就会弊多利少。

•不要勉强制造舒适感。和最后一点相关联，你要用一种看起来和感觉很自然的方式去建立舒适感。感觉很勉强或者不真诚的舒适感短信利多弊少。在早期舒适感阶段（comfort phase），你能做的最糟糕的事情之一，就是发一些超过你应有的舒适感程度的短信。这些短信包括那些假装你很关心，体贴，亲切，担心等实际上没有缘由的短信。这类短信在早期会毁掉性张力，吸引力和悬念（suspense）

即使你真的是个很好的男人，以上的行为看起来却不会如其初衷。这会被视作过分努力，而毁掉你对她可能会有的任何吸引。你可以在不表现软弱和急色地同时去表现亲切。它们事实上是互不相容的（mutually exclusive）。

记住，当你的目标是建立舒适感时，你绝对不能表现软弱或者急色。很多男人因为太早表现得过度友好而让女人失掉兴趣。他们以为这样做就可以建立舒适感，而实际上正好起到相反的效果。这不是说他们应该在短信里表现粗鲁（rude）或小气（mean）。但是你应该避免用和相处两年的女友的方式，向一个刚刚认识的女人发短信。在短

信里表现友好没错，一般来说在你表现友好或者积极的同时，不要去奢望她会仅因为你的这种表现而更加喜欢你。

早期舒适感的短信范例

•坏的范例：

假设昨晚你通过彼此的朋友结识了一个女人，你们只交谈了30分钟，你感觉她只是有点被你吸引。那么这样发短信就很不好：“很高兴昨晚见到你。希望我们能更多的见面。”这个短信在关系的早期发是很糟糕的。你对于一个刚认识的女人发这样的短信，显得情感太过度了。

•好的范例1：

假设你们在第一次见面的时候互相讲述了关于你们的狗的有趣故事。她提到她有一条英国斗牛犬。

“阿笨，最近怎样？刚见到一个家伙牵着一条英国斗牛犬遛狗……这可怜的家伙长得好丑！它长着一张只有它妈妈才喜欢的脸。LoL你今天过得如何？-麦克”

•好的范例2：

这个例子告诉你如何聊一些关于你生活琐事，同时显得轻松和幽默：

“旁边的同事觉得有必要在我面前炫耀，（我得补充一下他是不请自来的），他将得到人民肘击（People‘s Elbow）之后再获得一个背摔!”

（译者注：人民肘击（People‘s Elbow）是美国著名搏击手Rock的绝招）

•好的范例3：

这个例子告诉我们如何在早期的短信里运用低投资。

Braddock:“嗨笨笨!过得怎样?

杰西卡:“亲…我老板真是个混蛋!他让我加班到7点:(”

Braddock:“嘘!真糟糕。所以你的包包里应该装一瓶伏特加以

备不时之需…律师们一般不操作笨重的机器，是吧？?:)”

4)增加交往的频度和强度

交往的频度和强度的增加会逐渐由以下阶段递进1）相互多次重启联络2）建立吸引3）建立舒适感。它会在你要求见面前达到顶峰。在顶峰时，你短信的在频度和强度都会非常之高。这意味着你们两个几乎都每天互发短信而且通常彼此的回复时间间隔都很小。最理想的是，你应该在见面之前在短信交流里达到这个阶段。因为，她频发短信给你是一种信号（an indication of）表明（a）高的投资度以及（b）她已经对和你见面感到足够舒适。

5）争取见面

有了足够的经验，你会发展出一种洞悉要求约会的正确时机的“直觉”。这通常是基于她回复短信的语调，频度和内容。一般说来，当聊天或短信交流达到了高峰，而且你会发现她越来越被你吸引和越感到舒适。

同时，你可以通过我们称之为“下饵”（baiting）的技术来没有太多风险地测出她的投资水平。这个“饵”（bait）代表一个非具体或者低压力的短信，来试探性地暗示你们两个的见面。如果她感兴趣，她会承认这个诱饵。如果不感兴趣，她会很舒适地走开，而且你不会吃任何亏（lost any ground）。一下给出诱饵的几个例子。以下例子里[随机的内容]代表了短信的主体。[随机的内容]很重要因为它防止短信变成仅仅是单独的邀约，而且让这个“饵”显得更加自然。一般它是作为先前谈话或则后某些类型的回叫幽默的延长。

•[随意的内容]，让我们下个星期见面……

•[随意的内容]，如果我们不马上出去玩玩，那么我就要开始骗你了。

•[随意的内容]，告诉你的助理将我列入下个星期的日程名单，否则我会在facebook里将我的资料重新改为“单身”。

如果你从她那获得了积极的回复，这一天或者第二天就会是打电话或者安排约会的好时机。首先阅读一下第九章关于见面策略的内容，

来了解下争取见面的详细结构。

对低投资的情况“下饵”如果她的投资度低，你的可以用较低强度的安排来下饵。经典的台词就是说“你们应该和同我们出来见见。”关键就是如果她最终不出来见你，你对她也不会吃任何亏，因为你只是简单地约她和她的朋友出来，不管如何你和你的朋友都可以见面。

重要的是，这样做可以在作计划时可以让她不会单独一人或投资很多。记住，我们不是试图通过短信让一个女人爱上我们，这只能在当面的时候才能做到。目的在于再让她出来，从而获得建立吸引，联系感（connect with her）以及肉体升级（physically escalate）的机会。这里给出几个对低投资情况下饵的例子：

Braddock:“我们打算星期天去公园，你和你的朋友应该顺便过来看看。”

Braddock:“莎拉,我们打算星期五晚上去X酒吧.你的任务是，如果去的话，那就在晚上11点到2点出现。这条短信会在30秒钟内自毁！希望在那见到你…”

Braddock:“蒂娜!星期五晚上在X酒吧!你要么去那，要么我们就离婚，这次我不会再拉你回来的…我会签离婚协议并争取所有的监护权。”

你也可以将这些作为普通短信的一部分，但是以上的例子单独使用会很好。同样，很重要的是去注意：

（a）下饵绝对不应该过分的具体（也就是说，避免精确的细节像时间，交通方式等等）

（b）如果她没有答应或没有来，你也绝对不要感到被拒绝。

本章要点

•在大多数情况下，在你打第一个电话之前发一些低投资的短信是很好的选择。

•你可以慢慢地通过她的短信来获得投资。

•在见面之后不久就发短信给她很重要，这可以不会失掉情感动量。

•你总是应该试着在最初的短信里运用回叫幽默。

•除非你知道她对你有高投资和对你感兴趣，否则不要在最初的短信里做什么安排。相反，保持短信短小，简单和低投资。

•不要在你的短信里问太多逻辑性的问题。

•避免发过度情感短信。

•尽可能地去做出陈述而不是问问题。

•避免问她任何她可以强烈否定的东西。

•一般短信的进程是:

（1）相互重启联络

（2）建立吸引

（3）建立舒适感

（4）增加交流的频度和强度

（5）要求约会。